

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК СУБЪЕКТЫ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Транснациональная корпорация (ТНК) представляют собой производственную систему, основу которой составляют материнская компания и созданные ей иностранные филиалы, объединенные связями собственности и взаимодействующие, в зависимости от степени интеграции в структуру ТНК, в области финансов, НИОКР, политики кадров, распределения результатов деятельности либо комплексно по всем функциям. *Ключевым* в отнесении компании, осуществляющей ВЭД, к ТНК является наличие в ее структуре одного и более иностранного филиала (ИФ), предприятия, в котором ей принадлежит не менее 10 % собственности. Зарождение транснационального бизнеса происходило в эпоху Великих географических открытий. В тот период крупные торговые предприятия концентрировали в своих руках значительные капиталы, основными направлениями приложения которых были разработка природных ресурсов, осуществление трансконтинентальных перевозок, международная торговля. Инвестиции эти компании осуществляли в формирование колониальной системы управления и ведение экспансионистских войн, обеспечивавших гарантированный доступ к источникам сырья. Начавшая формироваться в период промышленной революции и продолжающая существовать в современных условиях структура ТНК получила название *“многонациональной организации”*, главными особенностями которой были децентрализация деятельности, характеристика общемировых операций как простой суммы национальных сделок, существование одноподчиненных связей, ограниченных в основном областью финансов, передач технологий, отношениями собственности; ИФ представлял собой “миниатюрную копию материнской компании”.

Основным игроком на международной арене до начала периода мировых войн была Великобритания, на ТНК которой в 1914 г. приходилось 45 % накопленных мировых

ПИИ, 20 % — на ТНК США. Инвестиции, которые осуществлялись в тот период, относились либо к ПИИ — поиск рынков либо поиск ресурсы, они направлялись не только на создание производственных мощностей, но и на формирование антиконкурентных стратегических альянсов (трестов, синдикатов, картелей).

Последовавшие друг за другом разрушительные мировые войны имели решающее значение в формировании геополитической картины 50–60-х гг., главной особенностью которой стал переход экономического лидерства к США. Американские ТНК, накопившие значительные капиталы за счет участия в оборонных заказах, снижении конкуренции на мировых рынках, во многом обеспечили превращение США в сверхдержаву.

Европейские ТНК в послевоенный период строительства новой Европы концентрировали внимание на восстановлении своей экономики и развитии технологических преимуществ. Образование в 60–70-х гг. “Общего рынка” способствовало росту масштабов деятельности европейских компаний, а рост конкуренции со стороны американских ТНК заставил первых восстанавливать зарубежные рынки сырья и сбыта, и к 1970 г. европейские ТНК имели темпы роста ИФ в 2 раза выше, чем их американские визави.

В этот период на международную арену выходят японские ТНК. На начальном этапе этого процесса, в связи с ростом технологических преимуществ японских компаний и повышением заинтересованности иностранных ТНК в их приобретении, была внедрена система перекрестных холдингов — “кейрецу”. Основными их чертами, кроме перекрестного владения акциями, было наличие общей системы финансовых учреждений и взаимных финансовых обязательств, совместное финансирование крупных проектов, наличие обязательств о взаимных поставках, наличие общей торговой фирмы. Визитной карточкой японских ТНК стала чрезвычайно закрытая система бизнеса и стратегия иностранных инвестиций “следуй за лидером”; они стремились использовать либо свои филиалы, либо проверенных поставщиков, которых японцы привозили с собой, только 5 % партнеров находится вне системы ТНК (внешний рынок). Еще одной особенностью

деятельности японских ТНК в 60–70-х гг. стала лидирующая роль торговых филиалов в создании производственных мощностей за рубежом: ИФ создавались, главным образом, в форме СП между торговым филиалом, местной дистрибьюторской фирмой и японским производителем. Японские ТНК использовали торговлю как предпочтительный способ проникновения на иностранные рынки, а американские как создание производственных мощностей. До 80-х гг. ТНК рассматривали ПИИ как дискретные, несвязанные с инвестициями в других странах. Однако с середины 80-х гг. произошли следующие *изменения*, затронувшие и сферу международных операций: значительное улучшение информационных технологий обеспечило ТНК возможность обрабатывать больше информации с большей скоростью и при меньших затратах, управлять широко рассредоточенным производством, повысить уровень формализации внутрифирменных знаний; либерализация государственного регулирования экономики улучшила доступ на зарубежные рынки сбыта и сырья, что, с одной стороны, снизило значение традиционных мотивов ПИИ-поиск рынков и ресурсов, а, с другой, из-за интенсификации конкуренции стимулировало ПИИ-поиск эффективной структуры и созданных активов. В результате, по мнению западных исследователей, изменилась стратегия ТНК в области иностранных инвестиций: многонациональная организация стала заменяться *интегрированной производственной структурой*. Суть этого процесса заключалась в расчленении процесса производства конечной продукции, который раньше целиком существовал в рамках “филиала-одиночки”, на основе продуктовой или функциональной специализации; главный мотив — использование преимуществ расположения стран вдоль производственной цепи ТНК. В результате произошло существенное усложнение структуры связей ТНК и усиление взаимозависимости ее элементов, что нашло отражение в росте так называемого “индекса интеграции” — роста доли внутрифирменного движения факторов производства, продукции в общекорпоративном обороте.

Собственность современных ТНК имеет многоуровневую структуру, которую формируют как филиалы, непосредственно принадлежащие материнской компании, так и пред-

приятия, созданные, приобретенные в результате деятельности самих филиалов. Число таких уровней в структуре, например, американских ТНК, достигает 5 и в среднем составляет 2,4. Наиболее диверсифицирована структура собственности японских ТНК, которые создают в виде ИФ более 90 % СП, тогда как европейские — 56,7 %, американские — 47,4 %. Высокая доля СП среди японских ИФ объясняется тем, что ТНК передавали за границу, главным образом, производства со стандартизированной продукцией (текстильная промышленность, обувная, производство потребительской электроники) и без опасности передачи конкурентам новейших технологий обеспечивали разделение расходов и рисков, минимизацию затрат при сборе информации о местном рынке. Наряду с “национальной” склонностью к СП, свое влияние оказывают и некоторые особенности деятельности ТНК, в частности, степень ее диверсификации. Результаты изучения 135 ТНК показали, что у тех из них, которые действовали в одной отрасли, доля СП в структуре зарубежной собственности составляет — 17,3 % ИФ, в двух отраслях — 24,8 %, в трех — 32,3 %. Это связано с ослаблением конкурентных преимуществ ТНК в результате диверсификации и необходимостью их усиления за счет других предприятий; это также подтверждается ростом объема сделок по слиянию/поглощению, доля которых составила в 1996 г. 47 % мирового притока ПИИ. По мнению специалистов ООН, ТНК стремятся акцентировать свое внимание на ключевых видах деятельности, продавая филиалы, которые выпали из их спектра, или развивать свои преимущества за счет приобретения существующих предприятий (доля поглощений в упомянутых выше сделках составляет 59 %).

Наряду с изменением внутрифирменной структуры современных ТНК, усложняется и система межфирменных связей за счет интенсификации межкорпоративных отношений. Среди характеристик современной глобальной компании, наряду с такими, как общепланетарное видение рынков и конкуренции, контроль операций в общемировом масштабе (или, по крайней мере, в масштабе развитых стран), выделяется также и объединение в сети с другими ТНК. Число заключаемых межфирменных соглашений увеличилось к 1995 г.

по сравнению с 1990 в 2,6 раз и достигло 4600 в год, из них предприятия США участвовали в 80 % соглашений, из ЕС — 40 %, из Японии — 38 %, из развивающихся стран — 35 %. Существенные изменения претерпели и приоритеты в деятельности ТНК — на первое место среди форм обслуживания зарубежных рынков вышло международное производство: по данным на 1994 г., продажи иностранных филиалов составили 6412 млрд дол., а мировой экспорт товаров и услуг — 305 млрд дол. ТНК контролируют в современном мире 66 % мирового экспорта (1995 г.), внутрикорпоративные поставки (связи типа “материнская компания-ИФ, “ИФ-ИФ”) составляют около половины доли ТНК в мировой торговле. Тенденция к росту общей доли внутрифирменной торговли отражает общую тенденцию к замещению многонациональной организации ТНК интегрированной.

Сейчас в мире (1996 г.) действуют около 45 000 материнских компаний, у которых в собственности находятся 280000 ИФ; из них — 88,2 % из развитых стран, в том числе 18 % из Германии, 10 % из Японии, 9 % из Швеции и 8 % из США; 10 % из развивающихся стран: 2,7 % из Кореи, 2 % из Бразилии, 1,3 % из Гонконга и 1 % из стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Основными инвесторами являются ТНК из развитых стран, хотя их доля в мировых ПИИ в 1996 г. по сравнению с 1991 г. снизилась на 10,8 % за счет роста оттока ПИИ из развивающихся стран до 14,8% мировых ПИИ. По уровню накопленных зарубежных инвестиций (нПИИ) лидируют также развитые страны, инвестировавшие по состоянию на 1997г. 91 % ПИИ (на 4,6% меньше, чем в 1990 г.), за ними следуют ТНК из развивающихся — 8,9 % и стран ЦВЕ — 0,08 % нПИИ. Отраслевое распределение инвестиций выглядит следующим образом: в добывающую промышленность и сельское хозяйство было инвестировано 9,1 % в развитых странах и 21,9 % в развивающихся, в обрабатывающую промышленность, соответственно, — 42,5 % и 48,6 %, увеличивается доля научно- и капиталоемких отраслей (химическая, автомобильная, производство электронного и механического оборудования) — с 45,9 % до 51,2 % нПИИ вторичного сектора, и в сферу услуг — 48,4 % и 29,5 %; происходит перелив ПИИ из добыва-

ющей промышленности в сферу услуг. Роль ТНК в современной экономике постоянно растет. В 1,7 и 2 раза увеличились, соответственно, объемы НИПИ и приток ППИ, в 2,6 раза до 5,2 % (1991–1996 гг.) увеличилась доля ППИ в валовых внутренних накоплениях (ВВН), а с учетом сопутствующих инвестиций эта доля составила 17 %; возросла роль ИФ в экономическом росте стран: так, если в период 1990–1991 гг. прирост ВВП обеспечивался за счет роста валового продукта (ВП) ИФ на 4,3 %, то в 1993–1994 гг. — на 11,6 %. Деятельность ТНК в США и Японии обеспечила в том же году производство 32 % ВВП США (или 6,7 % мирового ВВП) и 24 % ВВП Японии (1,87 % мирового ВВП). ТНК владеют третью мировых мощностей частного сектора, ведут 4/5 мировых гражданских НИОКР, та же доля принадлежит им в мировом потоке поступлений от продажи патентов и лицензий.

Ядро современной системы ТНК составляют 100 крупнейших компаний — 0,3 % всех ТНК, владеющих (1993–1994 гг.) 17 % зарубежных активов, осуществляющих 1/3 мировых ППИ и общих продаж ИФ и нанимающих 16 % занятых в системе ТНК в мире. Крупнейшими из них являются: компания “Роял/Датч Шелл” (нефтепереработка, Великобритания/Нидерланды) — по объему зарубежных активов (80 млрд дол.), “Форд Моторс” (автомобилестроение, США) — по общему объему активов (238,5 млрд дол.), “Экксон Корпорейшн” (нефтепереработка, США) — по объему зарубежных продаж в год (97 млрд дол.), “Итоху Корпорейшн” (торговля, Япония) — по общему объему продаж в год (186,6 млрд дол.), “Унилевер” (пищевая промышленность, Великобритания/Нидерланды) — по уровню занятости за рубежом (276 тыс. чел.) и “Дженерал Моторс” (автомобилестроение, США) — по общему уровню занятости (745 тыс. чел.); только 4 компании в рейтинге ООН определены как диверсифицированные.

Наиболее характерными чертами компаний первой сотни ТНК являются: индекс транснациональности в 1993 г. составил по активам 34 %, по продажам — 43 %, по занятости — 44 %; общий индекс транснациональности (1995 г.) — 51 %, вырос на 4 % по сравнению с 1993 г. ТНК сосредоточены главным образом в следующих отраслях: нефтяной, гор-

нодобывающей, металлургии, строительстве, автомобильной, электронной, химической/фармацевтической, пищевой, в которых сосредоточено 80 % зарубежных активов первой 100 ТНК, 73 % зарубежных продаж, 60 % занятых за рубежом;

самую большую группу — 30 компаний — составляют ТНК из США, которые действуют в нефтегазовой, химической, металлургической, фармацевтической, электронной, автомобильной, пищевой промышленности и сфере услуг;

- наиболее быстрорастущая группа — японские ТНК (с 1990 по 1994 гг. их число увеличилось с 11 до 19), сосредоточены в автомобильной, электронной отраслях и торговле;

- ТНК из ЕС (11 — из Великобритании, 10 — из Франции, 9 — из Германии) сосредоточены в науко- и капиталоемких отраслях;

- основные тенденции в будущем: предпочтения в инвестиционных планах зарубежным инвестициям и международному производству, рост количества СП как средства разделения затрат и рисков, получения дополняющих активов; сохранится значительная централизация в области фундаментальных и прикладных исследований.

*В.М. Олиневич
БГЭУ (Минск)*

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ СОБСТВЕННОСТИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Важным фактором трансформации собственности в переходной экономике является исследование, касающееся специфики собственности в переходной экономике.

Переходная экономика в постсоциалистических странах по определению является многоукладной. Она включает в себя:

- государственный сектор, который охватывает казенные и корпоративные предприятия в ключевых отраслях экономики с высокой степенью монополизации;